Presentation Skills

مهارات العرض والتقديم



خالد العفى

التعارف




توقعات اليوم

أهداف البرنامج



اهداف العرض التقديمي

- ✓ تعريف العرض التقدمي.
- ✓ التعرف علي الغرض من العرض التقدمي.
- ✓ دراسة الاستعداد العرض التقدمي.
- ✓ دراسة التجهيز للعرض التقدمي.
- ✓ دراسة كيفية إعداد شرائح العرض التقدمي.
- ✓ دراسة كيفية العرض والتقديم بصورة صحيحة وفعالة.



ماهو العرض التقديمي



- هو تقديم فكرة أو موضوع أمام مجموعة من الحضور

ماهو الغرض من العرض التقديمي

- ✓ قد تتحدث في اجتماعات داخلية (أي داخل المنظمة) عن انجازات – حل مشكلة – مشروع جديد...الخ وذلك أمام الرؤساء والزملاء.
- ✓ قد تتحدث في اجتماعات خارجية لتقديم منتج جديد – موقف شركتك من مشروع معين......
- ✓ تقديم فكرة أو موضوعفي مؤتمر عام أو في ورشة، أومناسبة اجتماعية.
- ✓ تقديم نفسك في بعض اختبارات الوظائف.
- ✓ أسباب آخري ....

قد يتم اتخاذ قرارات مصيرية وهامة بناءً على عرضك

دراسه الاستعداد للعرض التقديمي

- عند التخطيط لعرض تقديمي أسأل نفسك هذه الأسئلة الأساسية:

١- لماذا سوف أعرض؟ (الهدف)
٢- ماذا أعرف عن جمهوري؟ (الجمهور)
٣- ماذا سوف أقول؟ (المحتوى)
٤- كيف سأقدم؟ (طريقة العرض)

١. لماذا سوف أعرض (الهدف)

- ✓تقديم أو نقل أو طرح معلومات
- ✓حل مشكلة
- ✓استعراض مشروع معين
- ✓تعليم – تثقيف – تدريب – نوعيه
- ✓تقديم أو بيع منتج
- ✓تشجيع أو تحفيز

ماذا اعرف عن جمهوري

- ✓ من هم جمهوري؟
- ✓ ما هو حجم الجمهور؟
- ✓ ما هي درجة تعليمهم؟
- ✓ ما هي درجتهم الوظيفية؟
- ✓ ما هي خلفيتهم الثقافية؟
- ✓ ما هي اهتماماتهم؟
- ✓ ما هي معرفتهم أعن الموضوع؟
- ✓ ما هي صلتهم بالموضوع؟
- ✓ ما موقفهم من الموضوع؟
- ✓ ما هي متوسط أعمارهم



ماذا سوف اقول(المحتوي)



- ✓ ما هي المحاور الأساسية (النقاط)؟
- ✓ ما هي النقاط الفرعية؟
- ✓ ما هي المعلومات التي ستقدم؟
- ✓ ما هي البيانات التي ستقدم؟
- ✓ هل سأحتاج لمدة مرئية- ما هي؟

طريقه العرض

- هل التقديم سيتم عن طريق:
  - ✓ تقديم من طرف واحد
  - ✓ طرح أسئلة
  - ✓ حلقة نقاش
  - ✓ ....



العرض الجيد



العرض المؤثر

أخاااااااااف



لهذه الأسباب أرفض الحديث أمام الجمهور

سوف أصبح أضحوكة

أرتجف ولا أستطيع الكلام

لم أحضر لهذا الموضوع من قبل

سوف أنسى ما أريد ان أقول

أنا خجول ولا أستطيع الكلام

ضاعت مني الورقة

لدي لهجة غريبة ولا يمكنني التحدث أمام الناس

أخاف من تقييم الناس لي

لدي شعور بالخوف

أخاف الفشل

الجمهور مثقف ولا يمكنني الوقوف متحدثاً أمامهم

الخوف شئ طبيعي :



- الخوف دافع إلى النجاح

ولكن لا تجعله يتغلب عليك

- لا تظهر خوفك للحضور
- بادر في مواجهة خوفك والتغلب عليه

ومن يتهيب صعود الجبال .. يعش أبد الدهر بين الحفر

غيّر الطريقة التي تتحدث بها عن نفسك !

* (أنا فاشل)!!

*(هذا طبعي)!!

* (أنا غبي)!!

* (إنني حالة ميئوس منها)!!

* (يحتمل أن تكون هذه أفكاري السخيفة)!!



– تجاهل الاعتقادات الخاطئة

(بأنني سوف أنسى كل شئ).

– استعمل إيحاءات نفسية داخلية

(أنا أفضل متحدّث في هذا العالم



– تخيّل أسوأ شئ ممكن

(ثم ضع له حلو

كيف تعطي انطباعا ايجابيا

كن إيجابيا

كن مبتسما

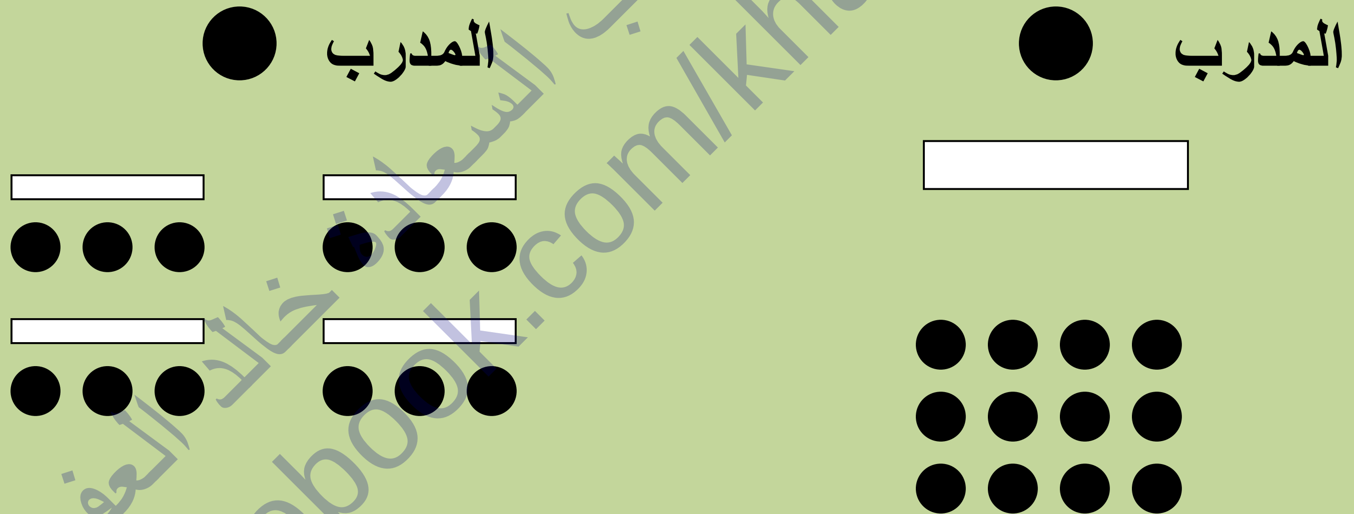
كن متحمسا

كن واثقا من نفسك

التزم بالتوقيتات المحددة

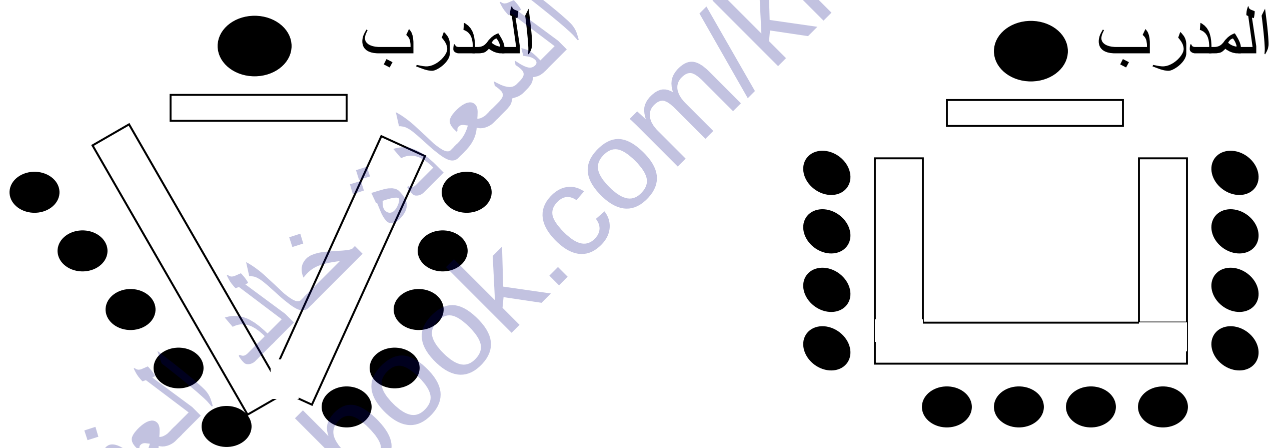
نماذج من طرق جلوس المشاركين

الطريقة التقليدية أو الرسمية



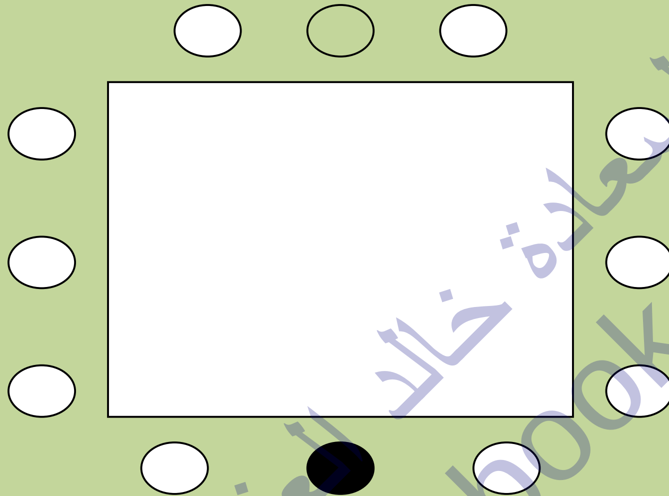
ت نماذج من طرق جلوس المشاركين

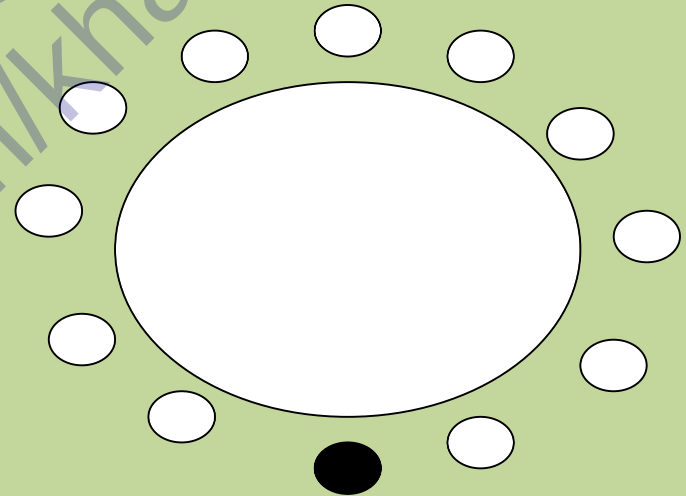
طريقة التفاعل المتوسط



ت نماذج من طرق جلوس المشاركين

طريقة أقصي تفاعل



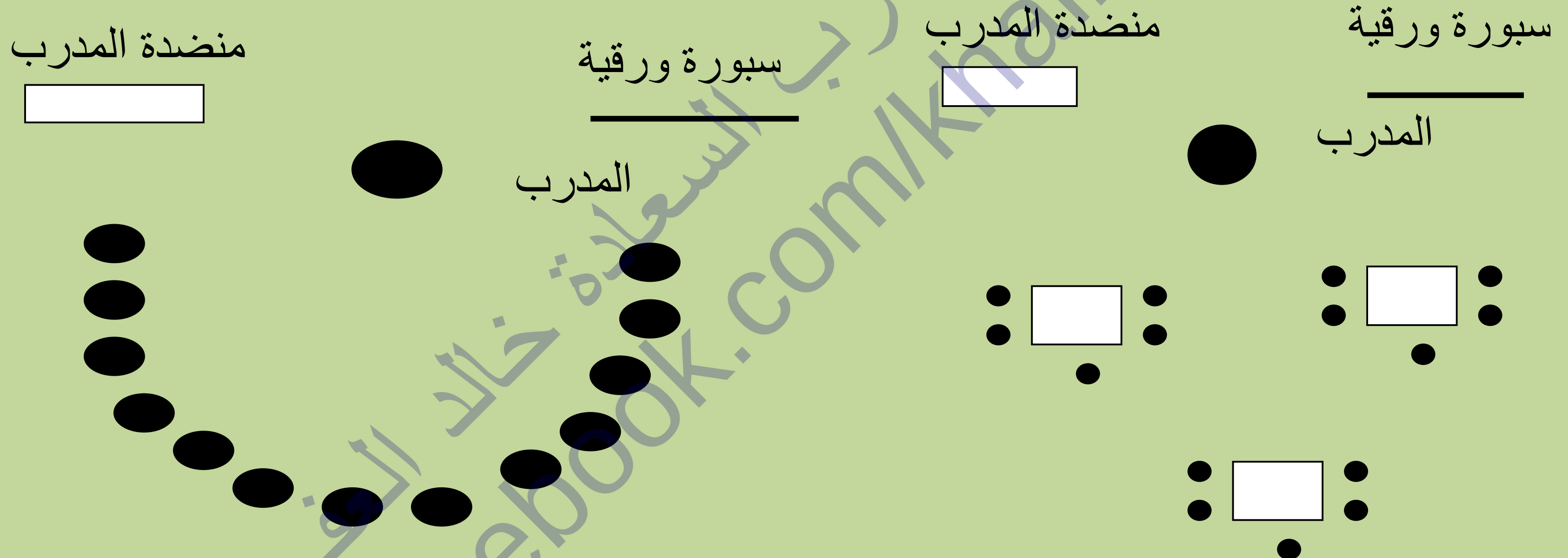


المدرب

المدرب

ت نماذج من طرق جلوس المشاركين

طريقة التفاعل العالي بين المشاركين



طريقة تعتمد علي مجموعات العمل ووضع المشاركين في **نصف دائرة بدون مناضد**، او مجموعات بدون مناضد

بعض الوصايا للتقديم الفعال

- عدم القراءة من نص مكتوب .
- حافظ على الوقت المخصص للتقديم .
- لا تكن جامداً ولا كئيباً بل كن مرحاً .
- تذكر دائماً أنك جئت من أجل الآخرين

تذكر كيف يتأثر الناس

نبرة الصوت
٣٨%

الكلمات
٧%

لغة الجسد
٥٥%

وتــذكّـــــــر

أن الممارسة هي أفضل وسيلة للتمكن والنجاح





المظهر العام


الإيماءات


العيون


تعبيرات
الوجه

اكسر الحاجز النفسي



اساليب كسر الحاجز النفسي

حدد احتياجاتهم

قصة مفرحة

قصة حزينة

طرفة خفيفة

أرقام وإحصائيات

عرّف زميلك

قواعد السلوك

سؤال غير مباشر

تجربة شخصية

نقطة الانطلاق

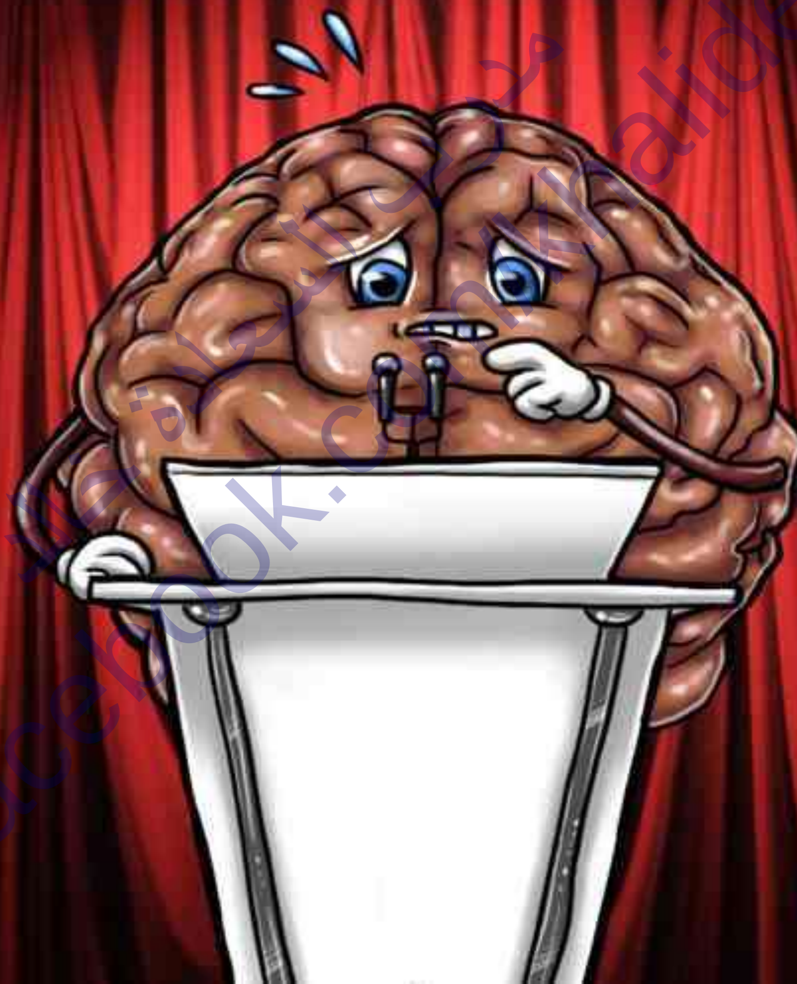
بداية قويه محدده كي لا تخطى الهدف

تخترق قلوب المشاركين

لتصل إلى نجاح التدريب



الثقه بالنفس





الاناقه




التفرد والتميز

التعارف

Welcome

لا تكن الا ذاتك



اظهر الاهتمام



أنصت

اسأل

استفسر

الأعمال التحضيرية



١. تعرف على المكان .
٢. التحضير المناسب للمقدمة والخاتمة .
٣. تعرف على جمهورك .
٤. قوم بترسيخ مصداقيتك .
٥. أعرض الاهداف من العرض .
٦. قوم بعرض الخطوط العريضة .
٧. قوم بالعرض بواسطة الشرائح والوسائل البصرية

8. ارتداء الزي المناسب
9. البدء والانتهاء في الوقت المحدد
10. الثقة بالنفس
11. التعامل مع وسائل العرض التقديمية بسهولة
12. الاستعداد الجيد للتعامل مع الأعطال الفنية، إن وجدت

مهارات التقديم

١. الحد الأدنى من الأخطاء النحوية واللغوية
٢. لا تحفظ عن ظهر قلب أو تقوم بالقراءة من ملاحظات .
٣. تكلم بصوت واضح مع تفاوت النغمات
٤. انطق الكلمات بشكل واضح
٥. حافظ على وتيرة جيدة مع فواصل مناسبة
٦. ابتعد عن الحشو
٧. استخدم الإيماءات واللفتات المناسبة لتعزيز توصيل الرسالة
٨. حافظ على اتصال العين بجميع المشاركين .



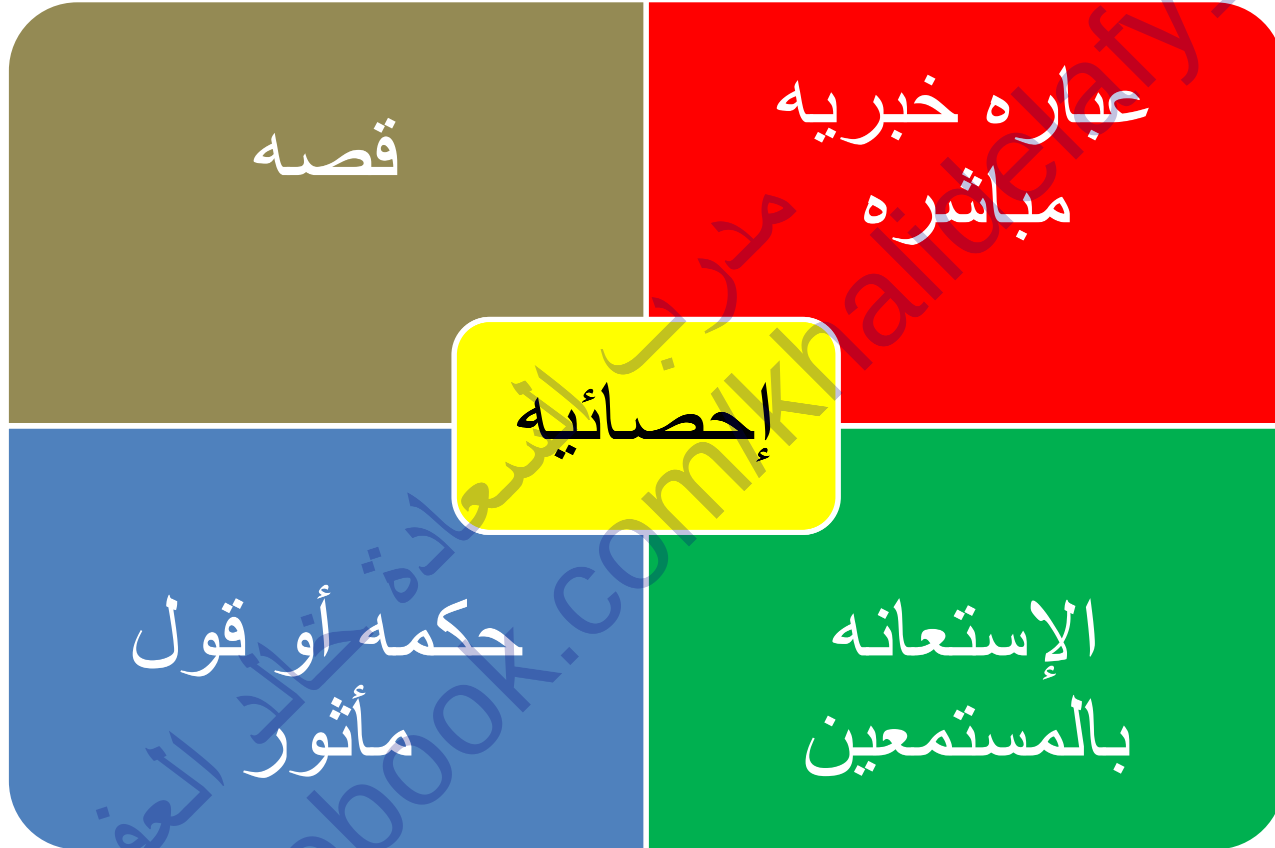
أجزاء العرض

1-المقدمه **Opening**
2-الموضوع الاساسي **Body**
3-الخاتمه **Ending**

الموضوع الأساسي

- الفكره الاساسيه
- الافكار الرئيسيه
- المعلومات المدعمه

انواع المقدمه



المقدمه



- ✓ اجذب انتباه المستمعين .
- ✓ أعلن عن موضوعك .
- ✓ اذكر النقاط (الأفكار) الرئيسية .
- ✓ اذكر كيف سيسير العرض لتقديمي .
- ✓ نوه عن الوقت .
- ✓ اذكر أي تعليمات أخري هامة

الخاتمه

تعد الخاتمة من أكثر الأجزاء التي تظل عالقة بأذهان الحاضرين بعد انتهاء العرض التقدمي .ومن ثم ينبغي أن نهتم بالخاتمة اهتماماً خاصاً .فالخاتمة التي يتم إعدادها إعداداً جيداً يمكن أن تترك لدي الحاضرين انطباعاً طيباً عن العرض التقدمي بأكمله وإن لم يكون علي المستوي المطلوب والعكس صحيح .

إستخدام PPT



ثانياً: نوع الخط

١. الخطوط الأسهل دائما عند القراءة

- Arial
- Tahoma
- Trebuchet MS
- Verdana



٢. الخطوط التي تعتبر أصعب عند القراءة

- Courier New
- Edwardian Script 54

3. لتسليط الضوء على النصوص يمكن استخدام غامق ، مائل أو التسطير

4. ويمكن استخدام مزيج من التركيبات المختلفة

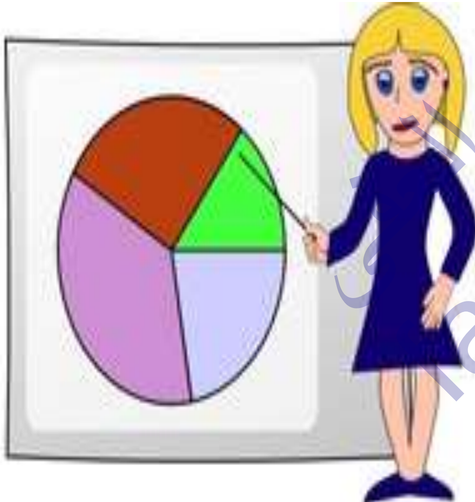
ثالثاً: مقاس الخط

العناوين

- يجب أن تكون بمقاس ٤٤
- الحد الأدنى لمقاس العنوان ٣٦
- مقاس النص لا يكون أقل من ٢٨
- يصعب قراءة أى شيء بخط أصغر من ذلك(24)
- لا تستخدم (متعب للنظر) (20)

رابعاً: اللون

1. تساعد الألوان على تسليط الضوء على النصوص ولكن تأكد من إمكانية رؤيتها
2. تساعد الألوان على تسليط الضوء على النصوص ولكن تأكد من إمكانية رؤيتها
3. تساعد الألوان على تسليط الضوء على النصوص ولكن تأكد من إمكانية رؤيتها



خامساً: البلاغة

لا تكتب الجمل الطويلة التي تصل الى ثلاثة أو أربعة سطور لأن جمهورك سوف يجد صعوبة في قراءة الكلمات والاستماع إليك في نفس الوقت (أحيانا)

سادساً : تحريك النص والصور

١.لا تصيب جمهورك بالصداع

٢.يجب أن يدعم تحريك النص العرض التقديمي وليس التشتيت

٣.يجب أن تتسم الحركة بالاتساق

٤.خيار دخول النص "appear" هو الأفضل

تذكر

العرض التقديم الناجح هو الذي يكون الحديث فيه مزدوج أي أن تتكلم وتعطي
الفرصة للكلام والمشاركة والتعليق للحضور
علي أن يتم الاتفاق علي كيفية تنظيم الحوار
في بداية حديثك.





ماذا تعلمنا